FOLHETO
Nº 045
DATA 21/11/02

STEPHENSON VIEIRA MEDEIROS
Diretor-Presidente do
BANCO DO ESTADO DO AMAZONAS S. A.

JUTA

ASPECTOS SOCIAIS AGRÍCOLAS E ECONÔMICOS

PRODAPAM
1968

Compôsto e Impresso na
Impressora POLAR Livros e Revistas
Rua Sotero dos Reis, 1-A — GB

JUTA
ASPECTOS SOCIAIS, AGRÍCOLAS E ECONÔMICOS

STEPHENSON VIEIRA MEDEIROS
Diretor-Presidente do
BANCO DO ESTADO DO AMAZONAS S. A.

JUTA

ASPECTOS SOCIAIS AGRÍCOLAS E ECONÔMICOS

BIBLIOTECA ARTHUR REIS
MANAUS - AMAZONAS

ESTADO DO AMAZONAS
SECRETARIA DE PRODUÇÃO em colaboração com o
BANCO DO ESTADO DO AMAZONAS S. A.
Série PRODAPAM, n.º 5
Edição do Setor de Relações Públicas
1968

Edições do Setor de Relações Públicas
da Secretaria de Produção

Série DOCUMENTOS

N.º 1 — PRODAPAM — PROGRAMA SETORIAL DE DESENVOLVIMENTO AGROPECUÁRIO DO AMAZONAS

Série ESTUDOS E ENSAIOS

N.º 1 — SOLOS DA ÁREA MANAUS-ITACOATIARA

Série PRODAPAM

N.º 1 — CONHEÇA A SECRETARIA DE PRODUÇÃO

N.º 2 — PIMENTA-DO-REINO

N.º 3 — CRIAÇÃO DE PEIXES E QUELÔNIOS

N.º 4 — O BOI E O BÚFALO NA ECONOMIA DA AMAZÔNIA

N.º 5 — JUTA — ASPECTOS SOCIAIS, AGRÍCOLAS E ECONÔMICOS

N.º 6 — CRIAÇÃO DE GADO NO BAIXO AMAZONAS

FOLHETO
Nº 045
DATA 23/11/02

INTRODUÇÃO

Transplantada da Índia e aclimatada na Amazônia, graças à tenacidade de colonos japonêses, a adaptação da juta constitui uma das maiores vitórias da agricultura brasileira. O seu aparecimento na Amazônia veio criar nova fonte de riqueza, subtraindo à região o risco da monocultura, que já a sujeitara, com a queda da borracha, a uma crise econômica de conseqüências graves, determinando a débâcle de fortunas particulares e levando ao caos o arcabouço econômico da região.

O interêsse que despertou foi imediato, não só por tratar-se de atividade agrícola de curto ciclo vegetativo, grande rendimento e rápida rotação, como por encontrar na região condições ecológicas favoráveis ao seu desenvolvimento.

Em razão disso, essa fibra ocupa hoje papel de importância na economia da Amazônia, aparecendo em primeiro lugar na formação da receita estadual. Notável também a sua contribuição para a formação de divisas, considerando que, há cêrca de 10 anos, o Brasil importava vultosa quantidade de fibra indispensável ao funcionamento do seu parque industrial de manufaturas de juta.

CONDIÇÕES DE EXPLORAÇÃO

Na produção de juta interfere e colabora tôda a família. Se necessário o emprêgo de elemento estranho, isso é feito através da colaboração de vizinhos, parentes e amigos.

Infelizmente, ainda são grandes as dificuldades enfrentadas pelos juticutores. A maneira empírica como são feitos o cultivo e processamento da fibra, envolvendo precaríssimas condições de higiene, torna êsse trabalho penoso e desumano.

Os jutais são estabelecidos às margens dos rios, nas terras de várzeas, formadas de aluviões fluviais, inundadas periòdicamente. Após o corte, para o qual conta apenas com o terçado e a foice, o juteiro procede às operações de afogamento, maceração e lavagem, durante as quais trabalha submerso nágua até a cintura, sujeitando-se aos ataques de cobras, sanguessugas e outros animais e expondo-se a contrair reumatismo, verminose e malária.

ASPECTOS AGRÍCOLAS
PLANTAÇÃO E COLHEITA

Quatro são as variedades da juta cultivada na Amazônia: Roxa, Lisa, Branca e Solimões, sendo que as três últimas são as preferidas no cultivo destinado à produção de sementes, devido a uma maior ramificação.

O **clima** indicado para essa cultura é o quente e úmido, com temperatura média de 25 °C a 33 °C e umidade de 90%. Os terrenos mais favoráveis são aquêles de constituição argilo-silicosa de aluvião, com poder de retenção de umidade, sem excesso, o que é prejudicial ao desenvolvimento da planta, principalmente nos primeiros dias de cultivo. É de notar, contudo, que, quando já em seu pleno crescimento, a juta resiste às enchentes, desde que não totalmente coberta pelas águas. Êsses os motivos pelos quais os plantios são feitos às margens dos rios, nas terras de várzeas, inundadas periòdicamente.

Os trabalhos de **preparo do solo** — broca, derruba, queima e encoivaramento — são efetuados no verão durante os meses de agôsto e setembro.

No caso de terras de várzeas cobertas de capoeira fina, o preparo é menos trabalhoso e realizado com menos despesas.

O **plantio** de juta nas terras baixas de várzea é feito nos meses de agôsto e setembro; nas terras altas, é efetuado nos meses de outubro e novembro. Pode ser realizado a lanço ou por semeadeiras manuais denominadas de "tico-tico". Êste método é o mais comum, por

Entre a floração e a frutificação se inicia o corte das hastes de juta, para a obtenção de uma fibra de boa qualidade

não oferecer as desvantagens do primeiro, — de gastar maior quantidade de sementes e irregularidades de espaçamento, que deve ser 30cm x 30cm.

Durante o seu crescimento, a juta exige cuidados especiais, tais como o desbaste, a extirpação dos pés excedentes e menos desenvolvidos, e eliminação das ervas daninhas, pois dêstes dependem o rendimento e a qualidade da fibra.

A **colheita** tem início a partir do 4.º mês, contados do plantio e, dependendo da subida das águas, até o 5.º mês, quando o corte se processa ainda com resultados vantajosos; a época ideal do corte está entre a floração e a frutificação. O retardamento do corte com o intuito de obter mais pêso prejudica a qualidade do produto, por torná-lo menos flexível e resistente. O corte deve ser feito a uma altura aproximada de 20 cm do solo.

Terminada a colheita, são as hastes reunidas para o processamento da **maceração** biológica, consistindo em submetê-las à fermentação em água. As hastes amarradas em feixes de 20 a 30 são colocadas sôbre jangadas e mergulhadas, colocando-se sôbre elas troncos de árvores, ou por meio de varas amarradas horizontalmente a outras enterradas verticalmente, de modo que permaneçam sob as águas.

A maceração dura em média 15 a 25 dias. Na água estagnada a fermentação é mais ligeira, em virtude de o grau de aquecimento ser mais elevado do que em água corrente. O afogamento prolongado enfraquece a fibra.

Desde que se constate a maceração suficiente, deve-se proceder à bateção das fibras, as quais, uma vez destacadas das hastes e lavadas, são estendidas em varais, para secar ao sol. Depois de sêcas, são enfardadas manualmente, para serem levadas aos prensadores e, após a classificação, prensadas.

CONDIÇÕES ECONÔMICAS E DE FINANCIAMENTO

Introduzida numa região econômicamente pobre, carecida de capitais financiadores, seria inevitável que a cultura, exploração e comercialização da juta viessem a ser absorvidas, como foram, pelo sistema tradicional e vigente de "aviamentos", através do qual se processa todo o financiamento de produtos nativos.

A permanente escassez de crédito tem, evidentemente, dificultado a expansão econômica da região. A juta, porém, despertou o interêsse de grupos ou de indivíduos com recursos, devendo-se, assim, à iniciativa particular, de início, o amparo creditício necessário ao aumento da produção da fibra.

O financiamento às suas safras não fugiu às características regionais de distribuição de crédito, embora, na verdade, êsse amparo financeiro seja mais amplo e mais livre que os destinados aos demais produtos. O fornecimento de numerário ou de mercadorias, em troca do compromisso de entrega da colheita de juta, ao preço então vigen-

O processamento da fibra por meio de decorticação mecânica é um avanço na tecnologia e na economia jutícula do Amazonas

te, é igual, em sua prática, aos de outros setores agrícolas. Idêntica, ainda, é a interferência de intermediários, maléfica no aspecto de verdadeira servidão a que se sujeita o agricultor, asfixiando-o, mas, de qualquer modo, útil ao homem do campo, uma vez que êle não alcançou ainda o sentido da "oferta" e da "procura", e da valorização do seu trabalho.

Além disso, embora as plantações fiquem à beira dos rios, não é fácil ao plantador de juta dar escoamento à fibra, sujeitando-se, muitas vêzes, à falta de meios de transporte que lhe possibilitem realizar negócios nos locais de prensagem, a vender o produto, independentemente de classificação.

Ainda assim, e embora com a interferência de intermediários, os juticultores têm conhecido bases mais justas para pagamento de seu trabalho, e vários dêles progrediram de tal forma que passaram a reunir, em tôrno de si, trabalhando sob sua proteção e lhes proporcionando resultados econômicos, outros juticultores que não atingiram, ainda, seu estágio de progresso.

Além do produtor, três figuras participam do sistema da atividade jutícola:

I — **aviador** — elemento mais antigo e que melhor determina a economia da Amazônia. É o intermediário entre o produtor e o exportador. No início da safra, faz "adiantamentos" ou "aviamentos", em dinheiro, ao agricultor e, principalmente, em gêneros. Ao término da colheita, recebe o produto e o negocia com o exportador. Aufere lucros altos, com a comercialização de gêneros alimentícios e artigos de primeira necessidade ao produtor, e com a venda do produto ao exportador; ocorre, porém, sérios riscos com o financiamento para o interior, investindo grandes somas a prazos longos, enquanto paga, a prazos curtos ou à vista, os artigos que fornece.

II — **regatão** — olhado com certa antipatia, principalmente pelo aviador, porque adquire, muitas vêzes, produto financiado por êle, é essencial à região. Realiza o comércio de troca de mantimentos por produtos, em suas próprias embarcações, à beira dos rios. Atinge pontos distantes, onde o agricultor está isolado, e, para êste, se torna imprescindível. Alguns componentes dêste grupo possuem firma organizada, escrita comercial e escritório na Capital do Estado ou nas sedes dos Municípios. Revende ao **aviador** ou ao exportador o produto que adquire e, por vêzes, age como **aviador.**

III — **exportador** — exporta o produto que compra do **aviador**, do **regatão**, ou diretamente do produtor. Nêle repousa, principalmente, a base financeira do negócio. Muitos exportadores há que fornecem mercadoria e dinheiro ao produtor ou a pequenos comerciantes do interior, exercendo, nesses casos, também a função de **aviador.**

Muito se tem criticado essa forma de financiamento que, obstaculizando o contacto direto do produtor com o comprador do Sul, força o juticultor à sujeição a intermediários, sofrendo a especulação no preço dos gêneros de primeira necessidade. Forçoso é reconhecer, contudo, que o homem do interior ainda não está preparado técnica e educacionalmente para receber assistência financeira direta. Além disso, há sério obstáculo, — pois tanto as operações de aquisições como as de financiamento só serão realizadas quando a mercadoria oferecida, devidamente classificada, estiver enfardada em volumes de 200 quilos por metro cúbico. As condições em que o produto deve ser entregue envolvem, necessàriamente, a utilização de prensas, do que não dispõem os produtores (até hoje não organizados em Cooperativas), sendo tôdas as que existem, na região, de propriedade dos exportadores.

Procurando uma maneira de contornar êsses óbices, o Govêrno estabeleceu que, nos financiamentos aos beneficiadores, os adiantamentos máximos permissíveis dependerão da capacidade de armazenamento e beneficiamento, posta por êsses à disposição dos produtores ou de suas cooperativas. E isso tem sido feito. Nenhum produtor, contudo, aproveitou a disponibilidade de armazém ou de prensagem existente.

Além da assistência financeira proporcionada pelos elementos citados, a juta é financiada pelo Banco do Brasil, no período de plantio, por intermédio da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial, agente que é do Govêrno, em convênio com a Comissão de Financiamento da Produção, para aquisição da juta ou financiamento por meio de penhor mercantil; e pela Carteira de Crédito Geral, descontando os títulos relativos à venda de juta para a indústria de tecelagem. Dessas formas, apenas a primeira tem estado ao alcance dos produtores.

Por falta de organização adequada — técnica e comercial — não lhes tem sido possível a assistência financeira nas duas últimas formas. Seria necessário se organizassem em associações ou cooperativas, ou que o Govêrno tomasse a iniciativa de montar prensas que se encarregassem de atender às necessidades do pequeno produtor.

A não ser pelo sistema de assistência citado, nenhuma outra entidade vinha oferecendo créditos às safras jutícolas; dos Bancos existentes na praça de Manaus, sòmente o Banco do Brasil. Os demais se limitavam a empréstimos a comerciantes ou a particulares. Só ùltimamente o Banco Central, por intermédio da Resolução 69, determinou que os Bancos apliquem valor equivalente a 10% dos seus depósitos em operações de crédito rural.

Os financiamentos às safras são feitos por intermédio de firmas exportadoras, que juntam aos seus capitais os obtidos em Bancos, em financiamentos que em algumas vêzes sobem a centenas de milhares de cruzeiros. Os exportadores, já agora, se retraem para tais financiamentos, porque ràpidamente se esgotam as suas reservas pecuniárias, absorvidas pelas maiores exigências de crédito de seus financiados, provocadas pelas altas sempre crescentes dos preços das mercadorias, fretes, impostos e utilidades. Essa situação seria fàcilmente contornável se, em contrapartida e em grau equivalente, aumentassem as suas disponibilidades de crédito. Todavia, os seus limites operacionais não acompanham, em bases proporcionais, essas necessidades. Outro fator importante, na absorção dos seus limites, é que as compras do produto, pelas indústrias de tecelagem da juta, são feitas a longo prazo, variando de 150 a 180 dias, indo mesmo, em alguns casos, até 200 dias.

Essas condições embaraçam a desejada rotatividade do limite e, se bem que prejudiciais aos interêsses dos exportadores, vêem-se êstes forçados a aceitá-las pela insuficiência de capacidade financeira, que os impele a escoar o produto, porque mais danosa lhes seria a estocagem indeterminada.

Não há disponibilidade pecuniária suficiente, crédito conseguível à altura das necessidades, e o escoamento do produto é moroso, disso resultando a diminuição de financiamento de particulares aos juticultores.

DIFICULDADES DE DESENVOLVIMENTO

Uma análise dos quadros estatísticos indica-nos que a juta, após certo período de safras sempre crescentes no Amazonas, passou a ter produção estável, notando-se mesmo, ùltimamente, certa tendência para o decréscimo:

ANO	PRODUÇÃO — t
1960	37.000
1961	46.000
1962	36.400
1963	28.000
1964	33.000
1965	32.000
1966	34.000
1967	26.000

Vários fatôres concorreram para essa posição:

a) sistema defeituoso na obtenção e distribuição de sementes, pelos seguintes motivos:

— cultivo, apenas em Alenquer (PA) e Monte Alegre (PA), quando o maior centro produtor está no Amazonas,
— deficiência no contrôle dêsses serviços, ocasionando distribuição insuficiente e tardia,
— entrega de sementes de baixo teor germinativo;

b) insatisfatória política de fixação de preços-mínimos; a Comissão de Financiamento da Produção toma tais providências com muito atraso, desestimulando o produtor que, ao iniciar o cultivo, não sabe qual a retribuição do seu trabalho.

O disposto no artigo 4.º, § 1.º, da Lei Delegada n.º 2, de 26.9.62, determina seja o preço decretado dois meses antes do plantio;

c) precária assistência financeira. A safra é preparada por meio do financiamento bancário e de particular. O produtor não se tem valido do financiamento direto, por não estar ainda preparado técnica e educacionalmente. Pela distância em que vive da sede da Agência bancária, pela carência absoluta de linha regular de transporte e, muitas vêzes, por não dispor dos documentos hábeis da posse das terras onde trabalha, prefere o produtor receber o financiamento da mão de terceiros, no próprio local da produção;

d) condições de venda da fibra às indústrias de tecelagem do Sul, a prazos longos, que diminuem a rotatividade dos limites de crédito de que dispõem os exportadores;

e) despesas de embarque elevadas, que levam o exportador a despender, no momento do embarque, quantia equivalente a 50% do valor das faturas, para ressarcimento 120 dias depois;

f) como causa que independe da vontade do homem, temos a enchente ou vazante dos rios, de forma anormal, o que prejudica as plantações;

g) por outro lado, dia a dia, a concorrência de outros bens se faz sentir, ameaçando a juta de ser substituída, em suas aplicações, pelo uso de artefatos de papéis, de plásticos e outros. Por enquanto, mais grave tem sido a concorrência de sacaria de papel, adquirida em grande escala pelo IBC, ocasionando sérias apreensões a produtores e industriais de juta e determinando, em algumas oportunidades, a formação de vultoso estoque de manufaturados e, como consequência lógica, retração nas transações da fibra (*). Quando isso ocorre justamente na época do escoamento — como tem acontecido ùltimamente — conturba a comercialização do produto, quer na fonte produtora, quer nos centros de industrialização, motivando variações bruscas e violentas nos preços, como aconteceu com a safra de 1966, que, de NCr$ 1,20 o quilo, caiu para NCr$ 0,80.

h) ausência total de assistência técnica ao produtor. É evidente que a forma empírica pela qual são processadas as operações de maceração e decorticação tem infuído no baixo tipo produzido. A produção tonelagem/área e a qualidade também poderão ter muito melhor rendimento, não só por meio de técnica superior de cultivo e beneficiamento, como pela seleção de novos tipos de sementes.

SOLUÇÕES PROVÁVEIS

De tudo o que ficou dito, constata-se que o atual fluxo do processo produtivo da fibra da juta esbarra com uma série de obstáculos que vem dificultando o seu desenvovimento. Faz-se necessário, o quanto antes, a adoção de medidas que sirvam para transformar o presente panorama técnico, social e econômico, numa tentativa de debelar a crise que dia a dia se agrava, pondo em perigo a economia amazônica.

APERFEIÇOAMENTO TECNOLÓGICO

— Num trabalho conjunto das repartições do Ministério da Agricultura existentes na região, da Secretaria de Produção e especialmente da equipe da ACAR, seria oferecida aos produtores orientação técnica que concordasse para melhoria dos processos de cultivo (**).

— Proporcionar aos juticultores sementes selecionadas genèticamente, com vistas à procura de variedades mais produtivas, e que a

---

(*) Acreditamos que durante muitos anos as fibras sintéticas, do tipo polipropileno, não se constituirão obstáculo, a despeito dos avanços técnicos, como substituto da fibra de juta.

(**) É um projeto específico do PRODAPAM (PROGRAMA SETORIAL DE DESENVOLVIMENTO AGROPECUÁRIO DO AMAZONAS).

produção dessas sementes seja feita também no Amazonas — maior produtor da fibra —, para o que deverá o IPEAN providenciar os estudos e pesquisas necessários.

— Processamento da fibra por meio de decorticação mecânica e maceração química e/ou biológica, com obtenção de qualidade melhor e a mais baixo custo.

Ainda recentemente, uma firma de São Paulo, a Iseki-Mitsui Máquinas Agrícolas S.A., vem de fabricar e lançar à venda uma máquina decorticadora de juta, que "desenvolve com rapidez e eficiência o trabalho de, simultâneamente, decorticar a juta, separar as fibras da pele externa, despolpar e trabalhar os fios até um estágio próximo ao beneficiamento completo". Tem a capacidade de tratamento de 3 a 4 mil varas de juta por hora, o que equivale dizer, 10 a 17 horas de trabalho para a colheita de um hectare (40 mil varas).

Oferece, além dessas, outras vantagens:

— torna possível o plantio em terras distantes das margens dos rios, eliminando o problema de transporte das varas até a água, por ocasião da colheita;

— reduz ao mínimo o tempo de tratamento para separação da fibra;

— elimina o trabalho de mergulhar na água.

Com tais vantagens, especialmente por eliminar o sacrifício desumano a que se submetem os juteiros nos trabalhos de processamento da fibra, faz-se imperioso facilitar a aquisição dessas máquinas.

FIXAÇÃO DOS PREÇOS-MÍNIMOS

Prevê o parágrafo 1.º, do artigo 4.º, da Lei Delegada n.º 2, de 26.9.62, que o estabelecimento do preço-mínimo tenha lugar pelo menos 60 dias antes da época do plantio referente à safra a que disser respeito.

O sistemático descumprimento dêsse preceito legal, por parte da Comissão de Financiamento da Produção, está a exigir das autoridades competentes especial atenção.

É imprescindível que o preço seja fixado de modo satisfatório e tempestivamente, na conformidade do dispositivo legal, a fim de que o juticultor tenha conhecimento dêle, ao iniciar o cultivo.

ESTÍMULOS CREDITÍCIOS

É preciso tudo fazer para que o crédito alcance diretamente o produtor. Tudo indica que as maiores barreiras que impedem êsse objetivo são as grandes distâncias, em que residem os rurícolas, das sedes das agências bancárias, e o seu despreparo intelectual. O elemento adequado a fazer com que o produtor transponha essas barreiras é o técnico da ACAR, que faria as vêzes de intermediário entre êle e

o Banco, sem os males do intermediário comerciante, e com a vantagem de educá-lo, preparando-o para melhor receber o crédito especializado. Os govêrnos estaduais, repartições agrícolas federais e entidades de classe devem dar todo apoio, a fim de que êsses técnicos possam cumprir missão tão significativa e importante. Será conveniente estimular a formação de associação e sociedades de produtores para, numa organização progressiva, chegar-se às cooperativas, eliminando, assim também, o intermediário prejudicial.

Complementando a assistência creditícia ao produtor e a fim de que não surjam problemas de comercialização por ocasião da colheita, seria justo reexaminar os tetos operacionais das firmas exportadoras e industriais, facilitando, assim, as transações que se realizarem entre êsses elementos e os produtores.

DILATAÇÃO DOS MERCADOS

No escoamento da produção da juta amazonense, três aspectos devem ser considerados:

a) a absorção, por indústrias de tecelagem locais, de parte da produção;

b) a exportação para o mercado tradicional do Nordeste e do Sul do País;

c) exportação para o exterior.

O primeiro e o último dêsses aspectos vêm, nos últimos anos, ocasionando algumas alterações no mercado, abrindo assim, com especialidade às exportações para o exterior, novas perspectivas de mercado.

Assim é que as indústrias locais já absorvem doze toneladas, devendo essa quantidade ser aumentada para dezoito, com a entrada, em funcionamento, da nova Fábrica de Tecidos Matinha e as ampliações de T. Medeiros e Fiteju. Têm-se realizado algumas exportações para o exterior, especialmente para a Argentina, aproveitando-se, para tanto, as facilidades permitidas pela Zona de Livre Comércio formada pela ALALC e, ainda, as vantagens fiscais que o Govêrno do Estado oferece. Acreditamos que maior incremento poderá ser dado às exportações para o Exterior, o que será uma garantia de escoamento e alternativa segura nas fases de retraimento dos compradores nacionais.

As transações com as indústrias do Nordeste e do Sul, as últimas com maior intensidade, constituem o mercado tradicional da fibra amazonense. Vêm, conforme já dissemos, sofrendo algumas modificações, não apenas pelas razões já expostas, mas, também, pela presença, no mercado, de produtos concorrentes, como é o caso da malva-do-pará. Verifica-se certo retraimento dos compradores até que se esgotem os estoques paraenses da malva, de preços mais vantajosos, sem dúvida por incidir sôbre êles uma tarifa de fretes mais baixa, uma vez que, no caso da malva, a base do frete é a tonelagem e, no da juta, é a cubagem.

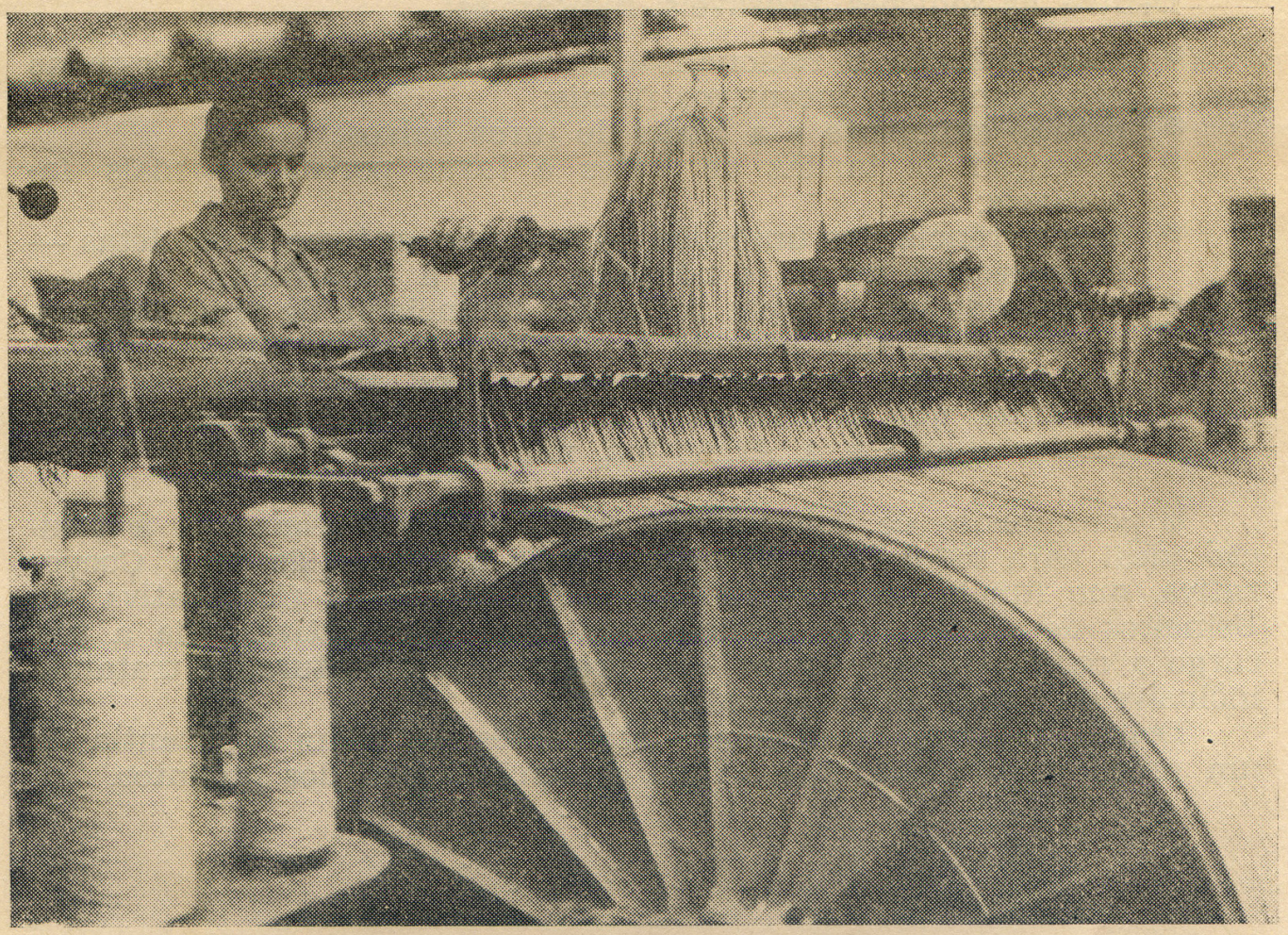
Como são produtos idênticos, não se justifica a desigualdade de tratamento, convindo equiparar a juta à forma de cobrança da malva.

PROBLEMAS DO SETOR INDUSTRIAL

Com certa freqüência, o parque têxtil da juta se tem defrontado com crises, refletindo-se, essas dificuldades, também, sôbre a produção da fibra. A diminuição no preço da sacaria, automàticamente determina queda no preço da fibra, uma vez que as indústrias, especialmente aquelas de máquinas obsoletas, não conseguem compensar o decréscimo com a correspondente redução no seu custo operacional.

As fábricas nacionais estão trabalhando em regime de ociosidade, pois que o consumo de manufaturados diminuiu consideràvelmente, nos últimos anos, pelos seguintes fatôres:

redução das exportações de café;
transporte de cereais a granel;
construção de silos;
concorrência de sacaria de papel, algodão e plásticos.



A modernização e racionalização das fábricas é imperativo da hora presente

A disputa para venda no mercado interno é acirrada, em razão do grande número de fábricas concorrentes; e tudo se agrava, pois que os compradores, conhecendo a competição, se retraem, forçando a baixa dos preços, que passam, então, a não corresponder aos custos reais de fabricação.

A grande solução seria exportarmos os nossos excedentes de manufaturados. Todavia, as fábricas brasileiras não têm condições competitivas, porque os nossos principais concorrentes — Índia e Paquistão — operam em circunstâncias muito favoráveis; fábricas imensas, de até 3.000 teares, são subvencionadas pelo govêrno; e, as tarifas de fretes, mais favoráveis que as nossas;

empate de vultoso capital para aquisição da matéria-prima (fibra), que é comprada durante cinco meses e estocada para ser consumida em doze;

os recursos obtidos para a movimentação da indústria em tôdas as suas fases, inclusive de comercialização e atendimento de Leis Sociais, são conseguidos a juros altíssimos.

SOLUÇÕES PROVÁVEIS

Dentre as soluções prováveis, indicam-se:

- modernização e racionalização das fábricas, utilizando-se as vantagens dos incentivos fiscais;
- crédito suficiente e a taxas de juros baixos;
- obtenção de tarifas de fretes e taxas portuárias mais favoráveis;
- transferência das unidades — que não antigas e obsoletas — estabelecidas no sul e nordeste, para a Amazônia;
- criação de um estoque regulador financiado, de produtos manufaturados, que permita o constante e pleno funcionamento das indústrias e o fornecimento estável aos mercados internacionais que se viessem a obter, uma vez que o único comprador eterno é a Argentina, não obstante o ALALC.

É pensamento de determinado grupo de industriais que a solução ideal para todos êsses problemas seria a criação de uma Cooperativa que funcionasse em moldes idênticos aos da Cooperativa de Usineiros de Açúcar de Pernambuco. Essa Cooperativa teria a seu cargo a comercialização geral dos produtos manufaturados tratando inclusive da colocação dos excedentes.

Dentre as várias vantagens decorrentes, estariam a garantia de um preço justo e estável, e a fácil comercialização dos produtos.

Capa, fotos e supervisão gráfica:
Eng.-Agr. Guaraci Cabral de Lavor, EIGRA

ESTADO DO AMAZONAS
Govêrno DANILO DUARTE DE MATTOS AREOSA
SECRETARIA DE PRODUÇÃO
Eng.°-Agr.° HUGO BEZERRA BRANDT
BANCO DO ESTADO DO AMAZONAS S. A.
Diretor-Presidente STEPHENSON VIEIRA MEDEIROS
Série PRODAPAM, n.° 5
Edição do Setor de Relações Públicas da Secretaria de Produção
1968

Secretaria de Estado
de Cultura e
Economia Criativa

AMAZONAS
GOVERNO DO ESTADO
TRABALHO QUE TRANSFORMA

Comunicado

As imagens, textos e obras disponibilizadas pelo Centro de Documentação e Memória da Amazônia estão na maioria em domínio público ou possuem termo de cessão para publicação da versão digitais produzida pela Secretaria de Cultura.

Se porventura, você identificar alguma obra que não esteja de acordo com a Lei de Direitos Autorais (lei 9.610/98), entre em contato conosco para que possamos identificar e proceder com regularização.

O objetivo da Biblioteca da Amazônia na disponibilização das versões digitais é a preservação da memória e difusão da cultura do Amazonas e região norte do Brasil, sem prejudicar os direitos patrimoniais do autor, herdeiros ou quem possuir o direito de uso.

O uso destes documentos digitais, digitalizados ou nascidos digitais são apenas para fins pessoais (privado), sendo vetada a sua venda, edição ou cópia não autorizada.

Lembramos, que esses materiais podem ser encontrados nos acervos do Sistema de Bibliotecas Públicas da Secretaria de Cultura e Economia Criativa e seus parceiros.

ACERVOS DIGITAIS

https://beacons.ai/cdmam_sec

FALE CONOSCO

(92) 3090-6804
cdmam@cultura.am.gov.br
acervodigitalsec@gmail.com

CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO E MEMÓRIA DA AMAZÔNIA - CDMAM